

CURSO

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN Y COMUNICACIÓN NO VERBAL



• DESCRIPCIÓN DEL CURSO

Este programa explora el Método de Negociación creado por los profesores Roger Fisher, William Ury y Bruce Patton de la Harvard Business School y ayuda a los participantes a mejorar sus habilidades de negociación y comunicación, desarrollando un marco propio de herramientas y estrategias que puedan utilizar para preparar sus negociaciones y mejorar su vida personal y profesional.

A lo largo del curso se presentan los resultados de los estudios de semiología del gesto realizados por el investigador francés Roland Barthes en la década de los 60, que exploran la idea de que los gestos y movimientos del cuerpo son portadores de significado y pueden analizarse como signos en un sistema de comunicación. Este programa enseña al alumno a interpretar dichos gestos y comprender su significado.

Los principios que se desarrollan son aplicables a cualquier contexto de negociación, ya sean negociaciones interpersonales con nuestra pareja, familiares y a amigos, hasta negociaciones empresariales y de carácter internacional.

• OBJETIVOS

Al finalizar este curso el alumno:

- Será capaz de identificar los diferentes estilos de negociación y conocerá los mecanismos internos que explican el comportamiento de cada parte en una negociación.
- Podrá definir y seguir las estrategias y tácticas de negociación que mejor se adapten a sus objetivos y circunstancias.
- Dispondrá de las herramientas necesarias para mejorar y desarrollar sus capacidades y habilidades de negociación en situaciones profesionales y personales.
- Conocerá las técnicas para interpretar las emociones que se esconden tras los gestos y movimientos inconscientes de sus interlocutores.

• ¿POR QUÉ ELEGIR ESTE CURSO?

Este programa, además de dotar al alumno de las habilidades necesarias para el desarrollo de estrategias y tácticas que pueden aplicar en procesos de negociación de cualquier índole y en la resolución de conflictos, presta una especial atención a la psicología de los individuos en el proceso de negociación y a los elementos no verbales de la comunicación.

En este curso se introducen algunas de las herramientas que, durante décadas, el FBI viene poniendo en práctica en los interrogatorios de sospechosos para interpretar los gestos, signos y movimientos, que hacemos de forma inconsciente y que, interpretados correctamente, brindan una valiosa información acerca del estado de ánimo de las personas, convirtiéndose en una ventaja en el ámbito de la negociación.

• ¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

- Profesionales de cualquier sector y área empresarial que estén interesados en adquirir pautas, técnicas y estrategias, que les permitan mejorar el resultado de sus negociaciones y sus técnicas de comunicación no verbal.
- Cualquier persona que esté interesada en la materia y busque ampliar sus conocimientos y mejorar sus capacidades de negociación y comunicación en entornos sociales.

• METODOLOGÍA

El formato de este programa es online y flexible ofreciendo al alumno la posibilidad de formarse cuando y donde quiera a través de nuestro Campus Virtual, por lo que el ritmo de aprendizaje lo marca el alumno.

Las distintas unidades se desarrollan en formato de video lecciones que pueden visualizarse bajo demanda junto con notas técnicas y otras herramientas descargables en formato PDF. El seguimiento del alumno es totalmente personalizado a través de un servicio de consultas y tutorías por correo y videoconferencia.

• CONTENIDO DEL CURSO

- Más de 2h de contenido en formato de video lecciones.
- Material didáctico en formato PDF.
- Cuestionarios de autoevaluación al finalizar cada módulo.
- Caso práctico de evaluación final de curso.
- Herramientas/recursos descargables.

• PROGRAMA

Módulo 0: Bienvenida

Video Unidad 0. Bienvenida

Módulo 1: Una historia de negociación

Video Unidad 1. Una historia de negociación

Módulo 2: Teoría básica de negociación

Video Unidad 2. Definición y tipos de negociación

Video Unidad 3. Basés del Método de Harvard

Módulo 3: Estrategia de negociación

Video Unidad 4. Planificación estratégica i

Video Unidad 5. Planificación estratégica ii

Video Unidad 6. Planificación estratégica iii

Módulo 4: Tácticas de negociación

Video Unidad 7. Tácticas de desarrollo

Video Unidad 8. Tácticas de persuasión

Video Unidad 9. Tácticas de presión

Módulo 5: El cierre

Video Unidad 10. Técnicas de cierre

Video Unidad 11. Diseño de acuerdos

Módulo 6: El sujeto negociador

Video Unidad 12. Tipos de negociador

Video Unidad 13. Las 12 competencias del buen negociador

Módulo 7: Comunicación no verbal

Video Unidad 14. Las 5 C

Video Unidad 15. La cabeza

Video Unidad 16. El torso

Video Unidad 17. Los brazos

Video Unidad 18. Las manos

Video Unidad 19. Pies y piernas

Video Unidad 20. La cara

Módulo 8: Conclusiones

Video Unidad 21. El decálogo del buen negociador



Miguel Ángel Arena

- DIRECTOR DEL PROGRAMA

- Ingeniero de Organización Industrial por la Universidad de Cádiz
- Executive MBA por el Instituto Internacional San Telmo
- AMP por el IE
- Máster de Mantenimiento Industrial por la Universidad de Sevilla

Durante los últimos 20 años ha trabajado en empresas y sectores diversos como automoción, energía, química industrial y reciclaje, desempeñando puestos de alta dirección y Dirección General en varias compañías, así como en proyectos empresariales propios.

Asesor de empresas en diversas áreas, es especialista en materia de negociación y comunicación, participando en procesos de negociación y gestión de conflictos en países del todo el mundo.

Autor del libro "Para ti y para mí"



Duración:

20 HORAS



Modalidad:

Online



Precio:

**Consultar
promociones**

INFORMACIÓN Y MATRÍCULAS



información@miguelangelarena.com

NOTA: Este programa esta sujetos a cambios por la Dirección del mismo.





www.miguelangelarena.com